Société canadienne d'hypothèques et de logement
Canada Mortgage and Housing Corporation

Une étude de l'Industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse

février 1987

Canada

ENQUÊTE SUR L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE EN NOUVELLE-ÉCOSSE

RÉSULTATS PRÉLIMINAIRES

Effectuée avec la
Nova Scotia Home Builders' Association
et la
Province de la Nouvelle-Écosse

Division de la recherche
Société canadienne
d'hypothèques et de logement
Février 1987

ENQUÊTE SUR L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE EN NOUVELLE-ÉCOSSE

RÉSULTATS PRÉLIMINAIRES

A. Introduction

Le présent rapport contient les résultats préliminaires d'une enquête approfondie sur l'industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse. Le financement de cette étude provient de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), sans compter la participation active de la Nova Scotia Home Builders' Asociation (NSHBA) et de la Province de Nouvelle-Écosse. L'enquête a été réalisée par le DPA Group, de Fredericton (Nouveau-Brunswick).

B. Objet

Cette étude a été entreprise dans le but de dresser avec précision, pour la première fois, le profil de l'industrie de la rénovation résidentielle au Canada. L'enquête a été conçue de façon à définir les caractéristiques des personnes et sociétés actives dans cette industrie et à recueillir des renseignements sur les questions qui préoccupent les membres de l'industrie. L'enquête a de plus permis de produire des données sur l'envergure du marché de la rénovation en Nouvelle-Écosse et sur la perception qu'a le consommateur du rendement de cette industrie jusqu'à maintenant.

C. Nature de l'enquête

L'enquête s'est déroulée en trois volets distincts. Le premier volet consistait en un sondage auprès de ménages de Nouvelle-Écosse en vue de déterminer l'envergure et la portée de l'activité de rénovation résidentielle. Le deuxième volet consistait à mettre au point une banque de données complète sur les participants de l'industrie de la rénovation et à faire enquête auprès d'eux. Cette enquête était conçue pour en arriver à un profil des caractéristiques et des modes d'activité de l'industrie. Dans un troisième volet, on a effectué une série d'études de cas avec un groupe d'entreprises de rénovation résidentielle établies partout en Nouvelle-Écosse. Les réponses aux questions posées dans ces études de cas ont permis de compléter et d'élargir l'enquête sur l'ensemble de l'industrie.

Le sondage auprès des ménages s'est effectué par téléphone et l'on a rejoint 1 447 ménages de propriétaires-occupants partout en Nouvelle-Écosse.

Le choix des numéros de téléphone pour le sondage a été effectué par un programme informatique qui a produit un échantillon représentatif à partir des centraux téléphoniques. On a garanti l'anonymat à tous les répondants.

La banque de données sur les participants de l'industrie de la rénovation a été dressée à partir des pages jaunes des annuaires téléphoniques de Nouvelle-Écosse. Cette banque englobait les entreprises s'annonçant comme rénovateurs et les entreprises de métiers liés aux travaux de rénovation résidentielle, ce qui a permis de dresser un répertoire de 2 894 entreprises. On a également ajouté 240 participants possibles relevés au moyen des petites annonces, des permis de construire et de discussions avec des inspecteurs des bâtiments et des fonctionnaires provinciaux. On croit avoir ainsi répertorié 75 % des participants de l'industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse.

Chacune des 3 134 entreprises a été rejointe par téléphone, afin de vérifier leur existence et de déterminer ou non si elles travaillaient en rénovation résidentielle. Cette démarche a permis de relever 1 656 entreprises plus ou moins actives dans l'industrie. Aux fins de l'enquête, un échantillon de 488 entreprises a été retenu. Toutes les entreprises de l'échantillon ont reçu un questionnaire par la poste et un appel téléphonique par la suite pour obtenir les réponses. Dans certains cas, on a rappelé jusqu'à cinq fois; résultat: un taux de réponse de 21 %. Ce faible résultat ne permet pas d'interpréter avec certitude les données obtenues pour l'ensemble de l'industrie, mais les conclusions donnent tout de même un indice de la nature de l'industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse et de ses modèles d'activité.

Finalement, les études de cas ont été effectuées par entrevue personnelle avec douze membres de l'industrie de partout en Nouvelle-Écosse, représentatifs d'un éventail d'envergures et de spécialités. Les entrevues abordaient plus en profondeur les préoccupations définies dans l'enquête sur toute l'industrie.

D. Résultats du sondage auprès des ménages

Ce sondage visait à définir la portée et la variété de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse et le genre d'entrepreneurs s'adonnant à cette activité.

Le sondage a permis de constater que 44 % des répondants avaient effectué des activités de rénovation en 1985 et que la rénovation touchait toutes les parties de la province. Les taux de réponse allaient de 26 à 56 % selon le comté. On estimait à 282 millions de dollars la valeur totale des travaux de rénovation accomplis en 1985, avec des niveaux similaires prévus pour 1986 et 1987.

L'enquête a révélé que 80 % des travaux étaient l'oeuvre de travailleurs de métier "qualifiés" travaillant au cours des heures normales de travail. Seulement 2 % du travail aurait été effectué par des rénovateurs "non qualifiés", surtout des peintres. Ces données doivent être interprétées avec prudence, car elles reposent sur la perception qu'ont les répondants du concept de "qualifications".

Le degré de satisfaction était élevé. Le travail a été jugé très bon ou excellent par 82 % des répondants. Là encore, il faut traiter ces résultats avec prudence, mais ils révèlent tout de même une absence nette d'insatisfaction. L'insatisfaction déclarée touchait le plus souvent le travail de plomberie, d'aménagement paysager et de toiture.

Les répondants ont déclaré se charger d'une partie considérable de leur travail de rénovation. Plus de la moitié ont fait leurs propres rénovations en 1985 et la moitié encore avait l'intention de faire de même pour les travaux prévus pour les prochaines années. Ces résultats ne sont pas liés à un type de logement, une certaine valeur marchande ou une région. L'enquête permet d'estimer que la valeur de ce travail d'auto-assistance représente de 60 à 75 millions de dollars. À l'autre bout de l'échelle, seulement 25 % des répondants ont indiqué n'effectuer aucun travail de rénovation eux-mêmes.

Pour le choix d'un entrepreneur, les répondants se fiaient dans une majorité écrasante aux recommandations de parents et d'amis (70 %) et d'autres entrepreneurs (7 %). Il est donc évident que le succès d'un entrepreneur repose sur son aptitude à exécuter un travail satisfaisant. Ce sont les répondants du Halifax métropolitain et des logements évalués à plus de 100 000 dollars qui avaient le plus tendance à choisir un entrepreneur autrement que par le bouche à oreille.

Les répondants ont indiqué que les travaux de rénovation se répartissaient en quatre catégories, soit la peinture intérieure et le papier peint (25 %), avec des dépenses moyennes de 2 940 dollars, d'autres travaux d'intérieur comme la rénovation des surfaces et l'ajout de pièces (26 %), avec des dépenses

moyennes de 5 492 dollars, des travaux extérieurs (37 %), avec des dépenses moyennes de 5 506 dollars, et des améliorations à la propriété (12 %), avec des dépenses moyennes de 4 373 dollars.

Les répondants ont eu recours à des programmes gouvernementaux pour le financement de leurs travaux de rénovation dans une proportion de 9 %. Une proportion plus élevée d'utilisation des fonds publics s'est manifestée chez les répondants de l'Île du Cap-Breton et de l'Ouest de la province, chez les propriétaires de logements plus anciens et chez ceux dont la valeur marchande de l'habitation est estimée à moins de 40 000 dollars.

Le genre de travaux de rénovation varie selon l'âge de la maison. Les améliorations à la propriété comme l'aménagement paysager se retrouvent massivement chez les maisons construites depuis peu. Le travail extérieur atteint un sommet à des intervalles d'environ 15 ans après la construction. La plupart des travaux de peinture intérieure ont lieu dans les maisons de 6 à 25 ans, le travail d'aménagement des salles de jeux au sous-sol se concentre dans les maisons de 6 à 10 ans, la rénovation des planchers et la pose de nouveaux revêtements se concentrent dans les maisons de 11 à 15 ans et de 36 à 40 ans et la réfection des maisons de 11 à 20 ans et de 36 à 40 ans.

Ces résultats indiquent, comme d'autres enquêtes en Ontario, que le marché de l'industrie de la rénovation n'est pas restreint aux anciennes maisons, mais qu'une partie considérable des travaux touche des logements de moins de 10 ans.

E. Résulats de l'enquête auprès des rénovateurs et des études de cas

Les 100 répondants à l'enquête auprès des rénovateurs ont permis de tirer les conclusions suivantes:

1. L'industrie de la rénovation résidentielle est très fragmentée en Nouvelle-Écosse. Seulement 25 % des entreprises interrogées concentraient la plupart de leurs activités dans les travaux de rénovation résidentielle. Près de 36 % des répondants ont indiqué pratiquer une autre profession. Le degré d'activité varie quelque peu par comté, avec des différences dans les caractéristiques de travail d'entreprises du comté de Halifax et des autres comtés.

2. L'expérience de travail des rénovateurs en Nouvelle-Écosse varie énormément; les répondants provenaient à 32 % de professions libérales ou commerciales et seulement 26 % d'entre eux avaient travaillé dans des domaines liés directement à la rénovation.

3. La plupart des entreprises sont à propriété entière ou constituées en société, dans une proportion de 42 et 50 % respectivement.

4. Il s'agit généralement de petites entreprises, comptant en moyenne 4 employés. Environ 20 % des rénovateurs sont des travailleurs autonomes.

5. Près de la moitié des rénovateurs n'ont pas de bureau d'affaires.

6. Les entreprises de rénovation existent en moyenne depuis quinze ans.

7. La plupart des rénovateurs ont choisi cette profession parce qu'ils désiraient être leur propre patron ou parce qu'ils aimaient ce genre de travail.

8. Les maisons privées constituent le gros de la clientèle.

9. Les travaux ont habituellement lieu dans la ville de l'entreprise.

10. Le revenu des entreprises allaient de 500 à 4 000 000 de dollars; la plupart des travailleurs autonomes gagnaient moins de 25 000 dollars.

11. La main-d'oeuvre absorbe environ 42 % des revenus des entreprises, alors que les matériaux et les frais généraux représentent respectivement 45 et 7 %.

12. Selon 27 % des rénovateurs, les ventes ont baissé dans le secteur entre 1985 et 1986, mais seulement 14 % anticipaient une baisse des ventes cette année. Les rénovateurs qui travaillaient le plus dans le secteur résidentiel étaient plus pessimistes quant à l'avenir que les autres.

13. Cinquante-six pour cent des rénovateurs utilisent des contrats, pour la plupart avec garantie écrite. Plus de la moitié des répondants désiraient la mise au point d'un contrat normalisé pour la rénovation résidentielle et 83 % des rénovateurs utiliseraient un tel contrat.

14. Près de la moitié des répondants ont participé à des travaux subventionnés par le gouvernement.

15. La plupart des entreprises (environ 74 %) ne font pas partie d'une association de constructeurs ou de rénovateurs.

16. La plupart des rénovateurs (65 %) se procurent leurs matériaux chez un grossiste-distributeur ou un marchand de matériaux et paient en argent comptant (30 %) ou sur compte (68 %). Environ 40 % des répondants ont affirmé obtenir tout au moins certains de leurs matériaux directement du fabricant.

17. Les principales sources d'information sur les matériaux nouveaux et les nouvelles techniques sont les fournisseurs de matériaux, les préposés aux ventes et les publications spécialisées.

18. Les techniques de promotion les plus importantes sont le bouche à oreille et la publicité dans les pages jaunes.

19. Les principaux problèmes des rénovateurs sont le manque de travail, le coût des matériaux et la pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. Les problèmes varient selon les comtés, le manque de travail étant plus souvent mentionné par les entreprises ailleurs que dans le comté de Halifax.

D. Conclusions

Le sondage auprès des propriétaires de maison effectué dans le cadre de la présente enquête démontre on ne peut plus clairement la part considérable de la rénovation résidentielle dans l'activité globale de construction en Nouvelle-Écosse. Même si les propriétaires se chargent eux-mêmes de la moitié des travaux, le marché est évident et considérable pour les rénovateurs établis et malgré le pessimisme de l'industrie, rien ne laisse prévoir une baisse de la demande.

Malgré le degré de satisfaction exprimé par les clients sur la qualité du travail effectué par l'industrie, il est également évident qu'il faudra relever de sérieux défis pour que l'industrie puisse fonctionner avec un maximum d'efficacité. La faible valeur unitaire moyenne de tels travaux est tenue pour contribuer à la fragmentation de l'industrie et à la prolifération de petites entreprises. Les membres de l'industrie sont d'avis que ce problème structurel empêche plusieurs entreprises d'acquérir des compétences plus poussées dans des domaines comme la gestion et la formation en construction. On mentionnait plus particulièrement un besoin en main-d'oeuvre suffisamment qualifiée pour travailler avec les techniques de construction diverses employées depuis une centaine d'années.

De nombreux répondants à l'enquête auprès des rénovateurs préconisaient des critères plus rigoureux pour les permis des entrepreneurs en rénovation et des inspections plus strictes des travaux. Certains suggéraient la création d'un organisme professionnel, du genre de l'Association of Professional Engineers.

Les entrepreneurs semblent manifester de l'ambivalence sur le plan des contrats et des garanties. Ceux qui sont en faveur désirent que toutes les entreprises soient tenues de travailler avec des contrats, alors que les autres s'opposent à l'idée de rendre les contrats obligatoires en l'absence d'un code du bâtiment reconnu universellement dans la province.

Parmi les autres possibilités d'amélioration, on citait la mise au point de programmes de formation en gestion et(ou) la mise sur pied d'un ensemble de services comptables à taux raisonnables pour les petites entreprises. On a également cité l'utilité qu'aurait un mécanisme d'information complète et à jour sur les nouveaux produits et les nouvelles techniques. On concluait dans l'enquête que ces possibilités pourraient avantageusement être étudiées par la Nova Scotia Home Builders' Association.

Le 2 février 1987